Quid de la **compliance achats** ?

KPI La performance achat dépend non seulement des buts à atteindre mais aussi de la manière dont ils sont atteints. Une stratégie n'a d'intérêt et de validité que dans son applicabilité et son application. Le facteur commun de la méthode et de l'application est la compliance.



La compliance est un anglicisme qui signifie "respect de" et "conformité vis-à-vis d'une règle établie". Dans le cas des achats, la règle à suivre est dictée par la procédure achat. Cette procédure constitue le mode d'emploi de la politique achats de l'entreprise. La politique traduit les objectifs de l'entreprise (ex : les gains sur les dépenses) et la procédure traduit les méthodes pour y parvenir. Comme toute consigne, elle existe à travers ses utilisateurs. Comment se traduit la compliance et qu'est-ce qui fait que, d'une entreprise à une autre, la procédure est plus ou moins bien respectée ?

Les formes de compliance

La procédure est à faire appliquer par toute personne impliquée dans la chaîne d'achat. La compliance concerne ainsi toutes les consignes contenues dans la procédure. Les choix de la direction relatifs à la politique d'achat portent sur tous les leviers d'optimisation des processus et de gains. Ces choix peuvent donc concerner chaque étape d'un achat opéré par le demandeur : de la communication du besoin au bon interlocuteur au paiement en passant par le choix du fournisseur, de la grille tarifaire, du type de contrat, type de commande, délais et fréquence des commandes. Une fois que les points de méthode d'achat ont été définis, comment fait-on pour s'assurer qu'ils seront respectés par les utilisateurs et comment mesure-t-on la compliance ?

À quoi tient le succès de la procédure ?

Le degré de compliance résulte de plusieurs facteurs. La place attribuée aux achats dans l'entreprise, les incentives ou système de sanction mis en place, l'accompagnement des utilisateurs, le suivi à l'aide des tableaux de bord sont autant de moyens de "monitorer" le respect des consignes d'achats.

Reste à mesurer la performance. La mesure la plus exhaustive est facilitée par le service de la finance, les outils de type ERP (SAP, JDE, etc.) ou ceux des fournisseurs (on line booking tools, catalogues, etc.). Les consolidations sont indispensables pour avoir une vision globale des pistes d'amélioration. Le pourcentage de commandes hors délais, le pourcentage de paiements par tel type de méthode plutôt que celle-ci…

Le respect des consignes d'achat résulte d'un travail autant en amont qu'en aval : préparer la transition aux nouvelles consignes, accompagner les utilisateurs après le lancement, recadrer (mieux adapter aux pratiques du business, incentiver), et continuer de vérifier une fois le rythme de croisière adopté. La compliance est l'une des clés fondamentales de la réussite d'une politique achat. ■

Les clés

■ Savoir quelle place est attribuée aux achats dans l'entreprise ■ Mettre en place des incentives ou un système de sanction ■ Accompagner les utilisateurs ■ Établir un suivi à l'aide des tableaux de bord.

Retrouvez nos Tribunes d'experts sur decision-achats.fr

Par **Olivier Wajnsztok,** directeur associé du cabinet AgileBuyer, spécialisé dans les équipiers achats, le conseil stratégique et le coaching d'acheteurs.

